

CAI
AC
- 1997
P69

Profiles of Young Atlantic Canadians Who Dared to Try

R.U. BETWEEN
18-29
MADE IN ATLANTIC CANADA

Seed Capital and
Counselling Program
Young Entrepreneurs Connexion Jeunes Entrepreneurs

Canada



Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Building a stronger economy together
Ensemble, pour une économie plus forte

Profiles of Young Atlantic Canadians Who Dared to Try
was prepared by the Atlantic Canada Opportunities
Agency (ACOA). Additional copies are available upon request:

Atlantic Canada Opportunities Agency
P.O. Box 6051
Moncton, New Brunswick
E1C 9J8

Toll free: 1-800-561-7862
Fax: 1-506-851-7403
WebSite: <http://www.acoa.ca>

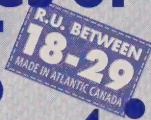
Extracts from this publication may be reproduced for individual
use without permission, provided the source is fully acknowl-
edged. Reproduction of this publication, in whole or in part, for
purpose of resale or redistribution, requires written permission
from the Atlantic Canada Opportunities Agency.

When ordering this publication, please request:

ISBN 0-662-63581-7

Catalogue Number C89-4/37-1998

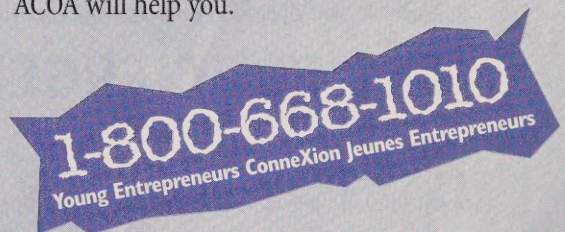
Profiles of Young Atlantic Canadians Who Dared to Try



Everyone knows jobs are scarce today, especially for young people, who have an abundance of energy and creativity to offer. Undaunted by this challenge, some young Atlantic Canadians have created rewarding jobs for themselves and others by turning their ideas, talents and dreams into business opportunities. This collection of profiles tells the story of how some of these young entrepreneurs managed, with ingenuity and determination, to take charge of their future by starting their own businesses. Read on, and find out how they overcame obstacles, how they developed their ideas, and most of all, how much fun they're having being their own bosses!

The Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) is committed to helping young Atlantic Canadians acquire the skills needed to prosper in the 21st century. Through the Young Entrepreneurs Seed Capital and Counselling Program, and in partnership with local business development organizations, ACOA is helping to address some of the greatest obstacles facing young entrepreneurs: access to capital and good, sound business advice. The business owners featured in these profiles got help from this program. Call the number below and find out how you can do it too.

It is with great pleasure that ACOA introduces you to young Atlantic Canadians who dared to try! Their story could be your story. Why don't you try? ACOA will help you.



Dylan Gallagher

BSH CLOTHING

BATHURST, N.B. • (506) 548-8552

Sometimes a problem is really an opportunity in disguise. When Dylan Gallagher of *BSH Clothing* found he couldn't afford a pair of snow pants for a snowboard trip, he decided to buy some fabric and make his own. When his friends saw the new pants, they wanted some too. Soon, his artwork was gracing dozens of pants, jackets and T-shirts and the orders rolled in.

In keeping with the theory that the body stays warm and dry by allowing perspiration to escape, *BSH Clothing* uses only the latest in lightweight and breathable fabrics. Equally important to Dylan is the texture of the fabrics he uses. "The 100% polyester liner of the ski pants I make is fleecy soft; it almost feels like silk. It's very thin, which holds body heat in while whisking moisture away from the skin."

When it comes to the design and technical features of his clothing line, Dylan knows what he's talking about. His aim is to produce "super high quality" snowboard and skateboard clothing at competitive prices.

Dylan is finding that people of both sexes and all ages are getting into his clothes. After just four months in business, he already wants to expand on his range of small, medium and large sizes. He is currently placing orders for two Bathurst stores and is planning a selling trip to expose his products throughout Atlantic Canada. He has a friend who is putting together a 10-minute "demo" videotape to advertise his wares in Quebec, Ontario, Alberta and the United States. For a guy who could barely sew a couple of years ago, he's stitched together quite an exciting little business!

Daniel Boucher

LES CONCIERGERIES DANIEL

EDMUNDSTON, N.B. • (506) 739-6776

Daniel Boucher has turned his high school janitorial job into a profitable career. This Edmundston resident started up his own business *Les Conciergeries Daniel* in July 1997 and is already servicing three commercial cleaning contracts.

While originally planning to search out both residential and commercial jobs, Daniel learned quickly that his local market is in the

business sector. "To succeed," he says, "you have to prove that you really know your job and that you can do it."

By staying focussed on his dream, he is becoming increasingly known for his policy of "doing a fair job, for a fair price." You could say that Daniel's long hours and hard work are helping him 'to clean up.'



Terry Wood

GLACIER SOFTWARE INC.

MIRAMICHI, N.B. • (506) 778-9455

A glacier represents durability, longevity, size and sharpness. The word is also associated with the north," says Terry Wood, creator of Miramichi-based *Glacier Software Inc.* and he intends to maintain some of that 'northern' identity when selling in the U.S., his new target market.

Glacier Software Inc.'s main product format is a virtual reality 'walk-through', a kind of on-line stroll through a business' facilities and services through state-of-the-art Web site technology. There are already a few companies offering this service, but Terry's firm has researched and developed a unique market niche - it has put together software for police training.

The idea grew out of Terry's own interest in policing. While considering a career in law enforcement, he became aware of the exorbitant costs involved with training programs. His first police training software product deals with traffic accident training, which he is marketing to police in Saint John and Miramichi. His products are also being considered by the P.E.I.-based Atlantic Police Academy, the Ontario Provincial Police and the RCMP.

Glacier Software Inc. prides itself on providing 'user friendly' software. Says Terry, "If you can surf the Web, you can access our product."

Michel & Nicolas LeBlanc

MICHEL & NICOLAS LEBLANC FISHERIES LTD.

CAP-PELÉ, N.B. • (506) 577-2993

The combination of knowledge and expertise that entrepreneur Michel LeBlanc acquired working in smoked-fish plants for 12 years is now being put to the test in his own business *Michel & Nicolas LeBlanc Fisheries Ltd* based in Cap Pelé.

Most of the smoked fish that his plant produces is sold in the Caribbean through brokers. Michel started the company in 1997

and already he is constructing a new building which will allow him to double his production capacity.

Michel credits his company's success to "producing a quality product and the willingness to put in some 60 to 70 hours per week." His operation employs between five and 15 people, depending on the time of the year.



Lisa Corey

THE YORK/CARLETON CITIZEN

NACKAWIC, N.B. • (506) 575-9090

Lisa Corey of Nackawic has been the owner/operator of the community newspaper *The York/Carleton Citizen* since May 1997. Although she did have some job experience selling advertising for radio and newspapers and putting together flyers and newsletters, she didn't always aspire to run her own newspaper. The idea was first suggested to her by one of her newsletter clients, the President of her local Chamber of Commerce. "I declined at first," Lisa recalls, "thinking it would be much more work than I could handle. I also thought that it would be way too competitive for me."

When the idea resurfaced, she approached local businesses to ask if they would buy advertising in a community newspaper.

Realizing there really was support for the project, she decided to go ahead.

The paper builds readership in the communities it serves by presenting local news stories with a positive edge. "When we started up, we mailed out free copies to 2,800 households. Now our circulation is 4,700 and we expect it to grow to 6,000 very soon."

Instead of looking for work, Lisa is now writing her own ticket. She employs 11 commissioned writers, one commissioned salesperson, and two full-time employees, including herself.

NEWFOUNDLAND

David Hiscock

LABRADOR COMMUNICATIONS INC.

GOOSE BAY, LABRADOR, NFLD. • (709) 896-5877

Governments, businesses and politicians like to keep abreast of local and world events that can affect them in either a positive or negative way. They need to monitor what the public or special interest groups are thinking about certain issues so they can react or respond if necessary. However, keeping track of news and events on a daily basis can tie up a tremendous amount of an organization's time and resources. *Labrador Communications Inc.*, of Goose Bay, specializes in helping organizations keep on top of the critical issues in Labrador that may affect them.

Owner/operator David Hiscock works from a computer in the dining room of his home. With the help of two other full-time staff, the company monitors, records and transcribes news items from three TV stations, four radio stations and six newspapers. Their clients include business organizations, municipalities and politicians with interests in Labrador. These clients need to stay in touch even though they may be thousands of miles away, and *Labrador Communications Inc.* puts information on their desks within 30 to 60 minutes of the broadcast.

A Bachelor of Commerce degree and several years of marketing and information technology experience gave David the necessary technical skills and business contacts for this type of work. He

has hired people who have solid training in computer and transcription skills. Each month, *Labrador Communications Inc.* generates over 2,500 headlines and more than 600 transcripts that total almost 1,000 pages of text.

David stresses that good customer service is critical to the success of his business. He says, "I establish a rapport with my clients. They are entitled to personal input into the way I provide this service to them. I never forget that they are the reason I am in business." He also believes that a business is only as good as its people. "I hire the best and I allow my employees to balance work schedules with family commitments."

While there are other companies in Canada providing media monitoring, David says what distinguishes his company is its unique focus on Labrador and its extensive use of technology, which almost eliminates the use of paper. So whether it's good news or bad news that David turns up for his clients, at least he keeps them armed with timely information that helps them plan effective strategies for the future.

Coleen Pickard

MOTHER NURTURE INC.

MAKINSONS, NFLD. • (709) 786-7828

Mother and baby dolls which demonstrate the concept of breast-feeding were developed by a young entrepreneur in the small community of Makinsons and are now being sold around the world. Coleen Pickard's doll manufacturing company grew out of a niche market demand. The product is advertised on the Internet and it is through this electronic medium that the idea became a business opportunity.

After the birth of her first child, Coleen joined an Internet support group for women known as Parent-L. One of the U.S. members of this international group runs a company which distributes books and tools for parenting. She put out an inquiry through the group for a mother and baby doll set. Coleen answered the call and after discussions with the woman, she developed the *Mother Nurture Inc.* prototype.

Coleen says her product resembles a 'Raggedy-Anne' style doll. "The mother doll is about 17 inches long and comes dressed in a front-opening shirt," Coleen explains. "I use Velcro to attach the six-inch long baby doll to the mother in the nursing position. Both dolls are made from all natural cotton and the faces are hand-embroidered."

Since starting her business, Coleen has sold over 300 doll sets. She has hired two seamstresses and hopes, in the near future, to supply stores and catalogue order houses everywhere. Her current customer base includes parents, day care centres and a medical school. The *Mother Nurture Inc.* doll is the first of its kind and Coleen has obtained the industrial design patent.

And the market for the product keeps growing. Dolls made in the 300-person community of Makinsons have now found homes in the U.S., Europe and as far away as Australia.

NEWFOUNDLAND

Joy White

NEW-WES-VALLEY SPECIALTIES

VALLEYFIELD, NFLD. • (709) 536-3016

Ever had a craving for an icy-cold hot dessert? Then get ready for a different kind of sweet treat. Joy White, owner of *New-Wes-Valley Specialties* in Valleyfield, is dishing out deep-fried ice cream that you can pick up in the grocery store and take home to prepare. This delicious treat, which Joy's company makes in single-sized servings available in individual or family packs, is not pre-cooked prior to packaging - you deep-fry or bake it yourself. "Deep-frying the dessert takes only 60 seconds and baking it takes three minutes," explains the 26-year old entrepreneur.

Joy graduated from the two-year Food and Administration Program at St. John's Cabot College in 1995. She left Newfoundland to work in Alberta's hospitality industry before returning home to try self-employment. How did she decide to start a business producing deep-fryable or bakeable ice cream? "I always made it for my family and they loved it," Joy explains, "then I gave it a try as a menu item in a hotel I once managed and it was a great success - needless to say, we sold out!" Although the dessert has been available in restaurants for quite a while, Joy saw

a business opportunity in giving people the option of serving this mouthwatering dessert at home, at a lower price and, with the 'bake' option, a lower fat content.

Her advice to prospective entrepreneurs is to get as much training as possible in their chosen fields. "Read and learn about government regulations, take marketing and advertising courses, become an expert in what you will be doing before you start," she advises.

Joy is presently manufacturing her product, as needed, for Central Dairies to supply Sobeys, and in the near future, plans to supply IGA, FoodTown and Colemans food chains within Newfoundland and Labrador. The growth of her business has prompted her to expand her facilities - she has moved from using cube freezers to building a spacious 7' x 12' room freezer to store her product before shipping. As a sideline, she caters her deep-fried ice cream to individuals and organizations and is already 'cooking up' plans for a future expansion of her business.

Mark Bishop

SOUNDSCAPE PRODUCTIONS LTD.

GRAND FALLS-WINDSOR, Nfld. • (709) 489-8701

If you were a young musician with talent and energy, what would your dream job be? Chances are, it would be operating your own recording studio. Mark Bishop of Grand Falls-Windsor is living out his dream with his own business *SoundScape Productions Ltd.*, a home-based recording studio. A skilled musician and recording engineer, Mark uses the fully equipped studio to compile CDs, to write and produce jingles for radio and to work with other musicians to hone their sound.

Starting his own business may be a recent venture, but the skills Mark has acquired to get there have taken a lifetime of effort and dedication. He has six years of formal piano training, seven years of training on the trumpet and 12 years of guitar experience, and played in school bands throughout junior and senior high school. Mark recalls, "I was usually in a band, working with a band, or working on musical projects of my own." Mark's previous jobs

have all related to music – working in a music store; teaching guitar lessons; handling technical, on-air, and general 'gofer' jobs at a radio station; and "doing the band thing."

"I've always been active in the club scene, and my name is known in the music community," he says. His reputation is drawing to his studio a growing number of fellow musicians who hire him to record demo CDs. Mark uses his spare time to work on soundtracks for his own musical compositions and, in fact, plans to release an original CD in a few months.

To prospective entrepreneurs he recommends, "Stick to what you want to do, follow your heart, and be prepared to put in the endless hours needed to carry it out." It has taken a lot of persistence, but at only 23 years of age, Mark is already set up to dedicate his time to his 'dream job.'

NEWFOUNDLAND

Nadine Morgan

NORTHERN PHOTO

ST. ANTHONY, Nfld. • (709) 454-2377

People in St. Anthony no longer have to send their photo films away to have them processed since enterprising young entrepreneur Nadine Morgan opened *Northern Photo*. The business, which opened December 1, 1997 is the first one-hour film development centre in the community.

Nadine already had some retail experience from working part-time while in high school. After graduating, she found a job that meant travelling throughout Newfoundland to do photo portraits. With her outgoing personality, she found the work interesting and fulfilling, but eventually she was laid off. She then decided to turn a setback into an opportunity and use the experience she had acquired to set up her own photo development centre and portrait studio.

At first, her business was not doing as well as she had hoped, because her location was not sufficiently high profile to attract the number of customers she needed to make a go of it. Her deci-

sion to move into the local mall was a gamble - she had to pay a higher rent, but it also meant a big increase in the customer traffic flow. "It was the best thing I ever did," Nadine attests. "I didn't know if it would work but I finally decided that I would never know unless I tried. Now business is booming."

She is now gearing up her portrait studio to handle the coming graduation season. As well, Nadine says, "The St. Anthony area is quickly becoming a world-class tourist destination and I expect to get a lot of business from visitors during the summer." She is also providing her service to other surrounding communities. Drugstores that used to send film outside the province for their customers now use *Northern Photo*. Nadine pays the shipping costs, and with that incentive, combined with the fact that she is able to offer drugstores the same quality of service they gave their customers by 'sending out', they are doubly pleased to support this local business.

Greg Redden

SEA FEVER KAYAKS

NEWPORT, N.S. • (902) 757-1669 • WEB SITE: <http://www.martock.ns.ca/sea.fever/>

Greg Redden's *Sea Fever Kayaks* offers a four-day 'learning vacation' package for people who want to build their own kayak. Once they've built their kayaks, Greg takes them paddling to try out their new craft. The sea kayak's frame is based on a truss design he developed while fulfilling a project requirement for his Master of Architecture Degree. While trusses are normally used as structural supports for roofs and bridges, Greg has applied this technology to the ancient Inuit kayak.

After turning this exercise in problem-solving into a business, he is now shaping it to run year-round. To accommodate all possible customers, he offers a mail order 30-page manual and/or a complete 'build your own' kit, two-weekend, four-day work-

shops and weeklong learning vacations. He has already had customers from as far away as Ontario, Quebec and even Las Vegas.

To advertise his products and services, Greg has his own Internet site which includes a wealth of information about the world of kayaks. He also promotes his business by partnering with other organizations such as campgrounds, bed and breakfast establishments, resorts, museums and schools in order to offer package deals, and to piggy-back on their advertising. If customers prefer, they can arrange their own accommodations and just take the course. He believes the ingredients that are key to his success are, "self-confidence, the skills I acquired from study and taking inspiration from mentors."

Nancy Hall

NANCY'S NOODLES ETC.

BEDFORD, N.S. • (902) 832-6220

Nancy Hall has a Bachelor of Science Degree in Nutrition and a Diploma in Culinary Management, and at only 28 years old, she owns and operates *Nancy's Noodles Etc.* in Bedford.

Originally from Newfoundland, she worked in a Toronto hospital for a year and a half after obtaining her university degree. When she signed up for a program in Culinary Management, she fully expected to be working in a hospital for the rest of her life. Then she and her husband came back east for a vacation and "fell in love" with the Halifax area. "Life is too short is our attitude and we decided to move here," says Nancy.

She has built her business by offering people choice and flexibility. The wholesale side caters to small restaurants that would like to offer pasta dishes such as lasagna but do not have the time to prepare them. Fresh pasta is one of her specialty items and is aimed mainly at the retail market. She uses an industrial pasta

maker and adds a variety of flavorings such as tomato, spinach, basil and cracked pepper. She takes risks by trying out new flavours and usually finds her experiments are well received. Nancy also offers a full retail line of sauces, salsa, baked beans and salads. She is in the process of launching a no-preservative, no-additive salsa sauce for retail as well as for wholesale to small restaurants.

Nancy has also devised a winning advertising combination. Every two months, she sends out a newsletter to all her customers, dispensing recipes and helpful hints on nutrition and always including a coupon for a special price or 'freebie.' She asks customers to leave their names and addresses and most are very happy to comply. With this effective marketing strategy, she is building ties with her regular customers and encouraging newcomers to return.



Ken Graham

EASTERN MOBILE WELDING

CHEZZETCOOK, N.S. • (902) 452-1830

‘Welding on wheels’ aptly describes Ken Graham’s Chezzetcook-based business *Eastern Mobile Welding*. Ken started his business in June 1997, targeting small companies that need industrial welding jobs done from time to time, but can’t justify the expense of maintaining their own welding equipment and staff.

When Ken shows up on-site with his fully equipped truck, the customer knows the job will be done quickly and competently. “Quality work and efficiency in getting the job finished in a reasonable period of time are the most important factors that make my business work,” he says. “Both are important to my clients but quality work is the number one concern.”

Ken is an expert in performing all types of industrial welding, from high pressure steam pipe installation to heavy equipment

repair. He trained as a welder for two years and then worked for five years with the same company. He subsequently moved to Alberta, but returned six months later to set up his own business.

Ken’s former employer was happy to see him back in the area and has even recommended his new competitor for jobs. Ken has found that word of mouth and the signs on his truck are the best form of advertising for his business. He tried using flyers but realized that, for his type of business, doing a good job is his best calling card.

While Ken has found a niche market providing a mobile service to small firms, he uses the Internet to keep his eye out for larger projects on which he can bid as a sub-contractor. To prospective entrepreneurs, he recommends, “Don’t be afraid to try. You won’t know what can happen until you just go ahead.”

NOVA SCOTIA

Moira Lloyd & Fiona Merry

THE CEILIDH CONNECTION

HALIFAX, N.S. • (902) 422-9800

The *Ceilidh Connection* in Halifax is an Internet café that successfully mixes new technology with a social atmosphere. Partners Moira Lloyd and Fiona Merry launched the business after having worked together for nine years in a retail department store.

As customers enter *The Ceilidh Connection*, they will find 12 restaurant tables on one side and 10 computers mounted on desks on the other. There is a full lounge, and visitors who want to log onto the Internet can sign up at the bar. “Users pay by the hour and they can bank unused portions of time. We establish very friendly relations with customers who log on because we need to use their first names,” says Moira. The two chose to decorate with a riot of colours, and they feature artwork by Nova Scotia College of Art and Design students. The menu offers an

interesting variety of food items and one customer insists, “Their fries rule the world.”

Both partners agree that you have to love what you plan to do in business because the rest of your life gets “put on hold.” Fiona advises, “The most important things you can do to prepare are research, research, and more research and ‘use’ your family.” She adds the latter with a laugh, but gives the impression she is quite serious. In fact, both of their families have helped out at *The Ceilidh Connection* since its opening in September 1997. They chose the word Ceilidh for its traditional meaning of ‘one’s home, a social gathering, a party.’ Clearly, Fiona and Moira are working hard to keep their business running successfully and, from all appearances, are having the time of their lives.

Dan James & Steven Garrity

METAMEDIA

CAVENDISH, P.E.I. • (902) 963-2312 • WEB SITE: <http://www.metamedia.pe.ca>

As philosophy majors at the University of Prince Edward Island, Dan James and Steven Garrity have developed creative thinking skills that they are putting to good use building their Web site construction business. The pair combined these abilities with graphic design and HTML training to launch *Metamedia* in February 1997. They knew they had the knowledge and talent to get started, but they also had to ensure there was a market out there.

Their hunch that profits were to be had by targeting larger corporations and organizations has paid off with a growing list of clients which presently includes firms like Island Tel Mobility and Garden Isle Computing and organizations such as the P.E.I. Museum and Heritage Foundation, the University of Prince Edward Island, the Canadian Mental Health Association, the Town of Cavendish and the Island Theatre Association.

If studying philosophy helps them to come up with original ideas and designs, their success is being enhanced by presenting a professional image. "Dressing well for meetings, how you act at meetings, all aspects are important, right down to the letterhead," Dan insists.

Dan and Steven relied on word-of-mouth advertising to get started, and their reputation has grown to the point where sometimes, these days, they have to put clients on a waiting list.

Dan's advice to prospective entrepreneurs is, "Work hard every day and you will benefit in the future." The two *Metamedia* partners are walking the talk, studying full-time, and spending an additional 45 hours a week enthusiastically developing their business. Dan's final advice is, "Be patient, especially when it comes to getting funding for your business, and above all, have fun."

PRINCE EDWARD ISLAND

George & June Hambly

CUSTOM MUSSEL WORKS

MURRAY RIVER, P.E.I. • (902) 962-2411

The entrepreneurial husband and wife team of George and June Hambly is putting a lot of 'mussel' into providing an important service to the aquaculture industry on the Island. They are the driving force behind *Custom Mussel Works*, the first service of its kind in P.E.I. Their fully equipped boat and crew are available for hire to P.E.I. mussel farmers.

George has worked in the industry for over four years and is an expert when it comes to the stages and techniques of successful mussel aquaculture. Among the tasks *Custom Mussel Works* performs for local farmers is 'double-socking', which is the wrapping of extra netting around full-sized mussels. This is done to prevent the mussels from falling off the 'growing' net before their sale can be arranged. Tying baby mussel seeds onto nets and 'buoying

them up', are other time-consuming, but necessary aspects of raising mussels.

June manages the office, while George heads up the crew. When their 'extra boat' arrives at the mussel farm with its trained crew, the farmer knows he will have his work completed in a shorter period of time.

The response to the Hamblys' initiative has been very positive. The company serves mussel farmers in Murray River, Grand Tracadie and a number of other P.E.I. communities. Starting in April, and continuing until the ice returns in December, *Custom Mussel Works* will be out from dawn to dusk with a crew of between two to five people at a time, depending on the demand.

Angela Connell & Nora Whelan

HELPING HAND RESPITE CARE

CHARLOTTETOWN, P.E.I. • (902) 566-2414

Caring for a child, teen or adult who is physically and/or mentally challenged can be quite a demanding job for family members. *Helping Hand Respite Care* offers a relief 'stay-over' program which not only gives the family a break but also gives the one who is specially challenged the opportunity to take part in some fun-filled activities. Helping Hand owners Angela Connell and Nora Whelan take great satisfaction in providing this important service.

"We try to program a mix of activities that our clients may not normally be able to do," explains Nora. "Things like going to basketball games, flea markets, movies, bowling, swimming, camping and community events."

Both women have backgrounds in psychology and sociology, with several years of experience in the field, and provide personal care

to each of their clients. Angela's brother Rob, who works full-time as an elementary school physical education teacher, also lends his time and skills to *Helping Hand Respite Care* on a part-time basis. The three pool their expertise to help up to 12 clients at a time. The house Angela and Nora found for their respite care service has ample space – they live there themselves and have a number of rooms that are specially equipped for the needs of their clients, with a separate apartment to accommodate clients who cannot be integrated into group care.

Some families plan ahead to use the service when they need a break or have to be away. *Helping Hand Respite Care* also responds to emergency situations such as a death in the family, or a crisis with another child. Angela and Nora enjoy operating this rewarding business which is linked to their vocation of providing care, with an emphasis on fun and growth.

PRINCE EDWARD ISLAND

Beth MacDougall

B. UNIQUE FASHIONS

SUMMERSIDE, P.E.I. • (902) 436-7063

Handmade, reversible scarves from *B. Unique Fashions* are the products that launched Beth MacDougall's venture into the fashion industry. Working out of her Summerside home, this young entrepreneur is quickly building up a solid market for her trendy scarves. Since starting her business in March 1997, she has been steadily revising and upgrading her line, and now wholesales six different styles.

Neckerchief Bow, Cowl & Scrunchie, and Loop are among the names Beth has chosen to identify her scarves. She uses Velcro to fasten vibrant fabrics in creative ways to achieve a wide range of neckwear fashions, which come in a variety of sizes. Her ingenuity got her started, but as any successful entrepreneur knows, you have to be willing to make changes or diversify to give customers what they want. She says of her products, "Originally they

were not reversible – that was a feature I added because of customer requests." Winter scarves, hats and mittens are her latest creations and she is preparing to launch a tartan line.

Having worked in upscale women's clothing stores for several years, Beth learned what her target consumer market wanted and needed. Combining her previous fashion experience and her own innate flair, she 'models' her scarves daily as a marketing strategy. She explains, "As a salesperson, I have to dress and act the part." She gains additional exposure for her products by modelling them in fashion shows and exhibiting them at trade shows. Taking part in the annual Maritime Gift Show in Halifax greatly increased her wholesale market and *B. Unique Fashions* will soon be available throughout the Maritimes.

AVEZ-VOUS ENTRE
18-29
PROFILS DE JEUNES CANADIENNES ET CANADIENNES DE LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE QUI ONT OSÉ ESSAYER

Angela Connell & Nora Whelan HELPING HAND RESPITE CARE

CHARLOTTETOWN (I.-P.-E.) • (902) 566-2414

Prendre soin d'un enfant, d'un adolescent ou d'un adulte aux prises avec des difficultés physiques et (ou) mentales peut exiger énormément des membres de la famille. *Helping Hand*

Respite Care offre un programme de relève de quelques jours qui non seulement donne un répit à la famille mais aussi permet à la personne aux prises avec des difficultés physiques et (ou) mentales de participer à des activités amusantes. La prestation de ce service important apporte une grande satisfaction aux propriétaires de l'entreprise, Angela Connell et Nora Whelan.

« Nous tâchons d'organiser un ensemble d'activités que nos clients n'ont pas l'habitude de faire, comme assister à des matchs de basket-ball, aller au marché aux puces, au cinéma, jouer aux quilles, faire de la natation et du camping et participer à des événements communautaires, » explique Nora.

Nora et Angela ont toutes deux fait des études en psychologie et en sociologie et elles ont plusieurs années d'expérience dans ces domaines. Elles offrent des soins personnels à chacun de leurs clients. Rob, le frère d'Angela, qui travaille à plein temps comme

ILE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Certaines familles prévoient d'avance avoir recours aux services de *Helping Hand Respite Care* lorsqu'elles ont besoin d'un répit ou qu'elles doivent s'absenter. L'entreprise répond en outre aux situations d'urgence comme un décès dans la famille ou une crise avec un autre enfant. Elle apporte beaucoup à Angela et à Nora et elle leur permet de réaliser leur vocation de prestataires de soins en mettant l'accent sur les loisirs et l'épanouissement personnel.

Beth MacDougall B. UNIQUE FASHIONS

SUMMERSIDE (I.-P.-E.) • (902) 436-7063

Ce sont les foulards réversibles fabriqués à la main de *B. Unique Fashions* qui ont propulsé Beth MacDougall dans l'industrie de la mode. Cette jeune entrepreneure, qui travaille à domicile dans sa maison de Summerside, est en train de se tailler rapidement un solide créneau pour ses foulards dernier cri. Depuis qu'elle s'est lancée en affaires en mars 1997, elle n'a jamais cessé de revoir et d'améliorer sa gamme de produits. Elle offre maintenant six styles différents, qu'elle vend en gros.

Neckerchief Bow, Cowl & Scrunchie et Loop sont des noms que Beth a choisis pour identifier ses foulards. Elle utilise des bandes velcro et des tissus éclatants pour créer des foulards de styles variés et de différentes tailles. C'est son ingéniosité qui l'a lancée mais, comme le savent tous les entrepreneurs prospères, il faut être prêt à faire des changements ou à diversifier ses opérations pour donner aux clients ce qu'ils veulent. Beth dit qu'à l'origine, ses foulards n'étaient pas réversibles. Ils le sont devenus à la demande

des clients. Ses dernières créations sont des mitaines, des foulards et des chapeaux d'hiver, et elle se prépare à lancer une ligne de produits en tissu écossais.

Après avoir travaillé plusieurs années dans des magasins de vêtements chics pour femmes, Beth a compris les besoins et les désirs du marché d'acheteurs qu'elle visait. Sa stratégie de marketing, qui consiste à présenter elle-même ses foulards sur une base quotidienne, se fonde sur son expérience de la mode, combinée à un flair inné. « En tant que vendeuse, je dois jouer le rôle et porter mon produit, » explique Beth. Elle a d'autres occasions de faire connaître ses produits en les présentant à des défilés de mode et en les exposant à des salons professionnels. Le fait de participer au Maritime Gift Show annuel d'Halifax a beaucoup augmenté son marché de gros et les créations *B. Unique Fashions* seront bientôt offertes d'un bout à l'autre des Maritimes.

ILE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Dan James & Steven Garity

METAMEDIA

CAVENDISH (I.-P.-É.) • (902) 963-2312 • SITE WEB : <http://www.metamedia.pe.ca>

Bien que leurs études en philosophie les aident à trouver des idées et des concepts originaux, le fait de présenter une image professionnelle contribue à leur réussite. « Ce que vous portez et votre attitude aux réunions, même le papier en tête, sont des aspects importants, » insiste Dan. Dan et Steven ont commencé par faire de la publicité de bouche à oreille et leur réputation a grandi à tel point qu'ils sont parfois obligés de mettre les clients sur une liste d'attente.

Dan James et Steven Garity, qui ont tous deux étudié la philosophie à l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard, ont acquis une pensée créative dont ils ont su tirer parti pour mettre sur pied leur entreprise de construction de sites Web. Ils y ont ajouté des compétences en graphisme et la connaissance du HTML pour créer *Metamedia* en février 1997. Ils savaient qu'ils possédaient les connaissances et le talent nécessaires pour lancer une entreprise, mais ils devaient également s'assurer qu'il y avait un marché pour eux.

Dan et Steven croyaient qu'il pouvait être payant de s'adresser aux sociétés et aux organismes plus importants et leur idée a marché : leur liste de clients, qui comprend des entreprises comme Island Tel Mobility et Gardien Isle Computing et des organismes tels que la R.E.L. Museum and Heritage Foundation, l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard, l'Association canadienne pour la santé mentale, la municipalité de Cavendish et la Island Theatre Association, ne cesse de s'allonger.

Le conseil de Dan aux futurs entrepreneurs est le suivant : « Travaillez très dur et vous en tirerez profit un jour. » Les deux partenaires de *Metamedia* préchent par l'exemple : ils étudient à plein temps et ils consacrent avec enthousiasme 45 heures additionnelles par semaine au développement de leur entreprise. Un dernier conseil de la part de Dan : « Soyez patient, en particulier lorsqu'il s'agit d'obtenir des fonds pour votre entreprise et, surtout, amusez-vous. »

George & June Hamblly

CUSTOM MUSSEL WORKS

MURRAY RIVER (I.-P.-É.) • (902) 962-2411

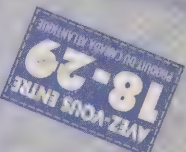
mais sont nécessaires, comme attacher les embryons de moules aux filets et les maintenir à flot.

June s'occupe du bureau et George dirige l'équipage. Lorsque leur bateau arrive avec son équipage compétent chez un mytilliculteur, celui-ci sait que le travail se fera plus rapidement.

La réaction à l'initiative des Hamblly est très positive. L'entreprise compte parmi ses clients des mytilliculteurs de Murray River, de Grand Tracadie et d'un certain nombre d'autres localités de l'Île-du-Prince-Édouard. À partir du mois d'avril et jusqu'au retour des glaces en décembre, *Custom Mussel Works* est à l'oeuvre de l'aube au crépuscule avec un équipage de deux à cinq personnes à la fois, selon la demande.

L'équipe d'entrepreneurs formée du couple George et June Hamblly travaille dur pour fournir un service important à l'industrie de l'aquaculture sur l'Île. Ils sont l'élément moteur de *Custom Mussel Works*, le premier service du genre à l'Île-du-Prince-Édouard. Les mytilliculteurs peuvent louer leur bateau complètement outillé et son équipage.

George a travaillé dans cette industrie pendant plus de quatre ans; c'est un expert en ce qui concerne les étapes et les techniques de la mytilliculture. L'ensachage double, qui consiste à envelopper les moules adultes d'une nappe de filet supplémentaire, est l'une des tâches que *Custom Mussel Works* exécute pour les mytilliculteurs locaux. Cela est fait dans le but d'empêcher les moules de tomber du filet où elles croissent avant que leur vente soit conclue. La mytilliculture comprend d'autres aspects qui prennent du temps



Ken Graham

EASTERN MOBILE WELDING

CHEZZETCOOK (N.-É.) • (902) 452-1830

« Le soudage à domicile », voilà qui décrit bien l'entreprise que dirige Ken Graham à Chezzetcook : *Eastern Mobile Welding*. Ken a lancé son entreprise en juin 1997, en visant de petites entreprises qui devaient faire effectuer des travaux de soudage industriels à l'occasion, mais qui ne pouvaient se permettre de payer leur propre équipement de soudage et leur propre équipe de soudeurs.

Quand Ken arrive à un endroit avec son camion entièrement équipé, le client sait que le travail sera fait rapidement et efficacement. « Effectuer un travail de qualité et faire preuve d'efficacité en veillant à ce que les travaux soient exécutés dans un délai raisonnable, indique Ken, voilà les principaux facteurs de mon succès. Ces deux aspects sont importants pour mes clients, mais c'est la qualité du travail qui importe d'abord. »

Ken est spécialiste de tous les types de soudage industriel, qu'il s'agisse d'installation de tuyau de vapeur haute pression ou de réparation de matériel lourd. Il a suivi une formation de soudeur pendant deux ans, puis a travaillé pendant cinq ans au sein de la

même entreprise. Il a ensuite déménagé en Alberta, d'où il est revenu six mois plus tard pour lancer sa propre entreprise.

L'ancien employeur de Ken était heureux de le voir de retour dans la région et a même recommandé ce nouveau concurrent à d'éventuels clients. Pour Ken, le bouche à oreille et les annonces figurant sur son camion constituent la meilleure forme de publicité. Il a déjà essayé d'avoir recours à des prospectus, mais il s'est rendu compte que, pour ce type d'entreprise, le travail bien fait constitue la meilleure carte d'affaires.

Bien que Ken se soit trouvé un créneau en fournissant un service mobile à de petites entreprises, il utilise Internet pour se tenir au courant de projets d'envergure à l'égard desquels il pourrait présenter une soumission en tant que sous-traitant. Voici ce qu'il recommande aux entrepreneurs potentiels : « N'ayez pas peur de foncer; vous ne saurez jamais à quel point vous attendrez avant de plonger ».

Moira Lloyd & Fiona Merry

THE CEILIDH CONNECTION

HALIFAX (N.-É.) • (902) 422-9800

The *Ceilidh Connection* à Halifax, est un café Internet alliant avec succès la nouvelle technologie à des rencontres sociales. Moira Lloyd et Fiona Merry, qui sont associées, ont lancé leur entreprise après avoir travaillé ensemble pendant neuf ans dans un magasin de vente au détail.

Quand les clients arrivent à *The Ceilidh Connection*, ils voient douze tables de restaurant d'un côté et dix ordinateurs installés sur des bureaux de l'autre côté. Il y a un bar-salon, et les visiteurs veulent consulter Internet peuvent s'inscrire au bar. « Les utilisateurs, indique Moira, paient à l'heure et peuvent accumuler le temps qu'ils n'ont pas utilisé. Nous établissons des liens très cordiaux avec les clients qui utilisent Internet, car nous devons employer leur prénom pour l'entrée en communication. » Les deux associées ont choisi de décorer les lieux avec une profusion de couleurs et de présenter des œuvres d'art réalisées par des étudiants du Nova Scotia College of Art and Design. Le menu est varié et

intéressant. Selon un client, « leurs frites sont les meilleures au monde ».

Les deux associées conviennent qu'il faut aimer ce qu'on compte faire dans le cadre d'une entreprise, car les autres aspects de la vie sont « mis de côté ». « Les choses les plus importantes à faire pour se préparer, indique Fiona, c'est d'effectuer des recherches, des recherches et encore des recherches, et d'exploiter sa famille ». Elle ajoute ce dernier élément en riant, tout en laissant voir qu'il y a du vrai dans cette affirmation. En fait, les deux propriétaires bénéficient de l'aide de leurs familles depuis l'ouverture de *The Ceilidh Connection* en septembre 1997. Elles ont choisi le terme « *Ceilidh* » en raison de son sens traditionnel « de foyer, de réunion sociale, de fête ». Il est évident que Fiona et Moira font énormément d'efforts pour que leur entreprise soit couronnée de succès et, selon toute vraisemblance, elles sont en train de vivre un grand moment de leur vie.

Greg Redden

SEA FEVER KAYAKS

NEWPORT (N.-É.) • (902) 757-1669 • SITE WEB : <http://www.wm.marstock.ns.ca/sea.fever/>

L'entreprise de Greg Redden, *Sea Fever Kayaks*, offre un forfait vacances-apprentissage de quatre jours aux personnes qui souhaitent fabriquer leur propre kayak. Une fois la fabrication terminée, Greg donne aux constructeurs l'occasion de pagayer en les amenant faire l'essai de leur nouvelle embarcation. La charpente du kayak de mer que propose Greg est construite en fonction d'un modèle de treillis que celui-ci a élaboré dans le cadre des travaux qu'il a effectués pour obtenir son diplôme de maîtrise en architecture. Bien que les treillis servent habituellement de support de structure pour des toits et des ponts, Greg applique cette technologie à la fabrication de l'ancien kayak des Inuits.

Ce qui constituait au départ un exercice de résolution de problèmes s'est transformé en une entreprise, qui pourra bientôt poursuivre ses activités toute l'année. Afin de satisfaire tous les clients possibles, Greg offre un manuel de 30 pages pouvant être commandé par la poste ainsi qu'un ensemble complet à fabriquer soi-même,

des ateliers de quatre jours sur deux fins de semaine ainsi que des forfaits vacances-apprentissage d'une semaine. Il compte des clients provenant d'aussi loin que l'Ontario, le Québec et même Las Vegas. Pour promouvoir ses produits et ses services, Greg se sert de son propre site Internet, sur lequel il présente une foule d'informations relatives aux kayaks. Il fait également la promotion de son entreprise en collaborant avec d'autres organisations, notamment des terrains de camping, des gîtes touristiques, des lieux de villégiature, des musées et des écoles, ce qui lui permet d'offrir des forfaits et de jumeler sa publicité à la leur. S'ils le préfèrent, les clients peuvent simplement suivre le cours et s'occuper eux-mêmes de trouver un logement. Greg attribue son succès à la confiance en soi, aux compétences acquises pendant ses études et à ses mentors, qui ont été une source d'inspiration.

Nancy Hall

NANCY'S NOODLES ETC.

BEDFORD (N.-É.) • (902) 832-6220

Nancy Hall détient un baccalauréat en sciences en nutrition ainsi qu'un diplôme en gestion culinaire. À 28 ans seulement, elle est propriétaire de l'entreprise *Nancy's Noodles Etc.*, qu'elle exploite à Bedford.

Originnaire de Terre-Neuve, Nancy a travaillé dans un hôpital de Toronto pendant un an et demi après avoir obtenu son diplôme universitaire. Lorsqu'elle s'est inscrite à un programme de gestion culinaire, elle était convaincue qu'elle travaillerait dans un hôpital tout le reste de sa vie. Puis, elle est retournée dans l'Est pour y passer des vacances avec son mari, et elle est alors « tombée en amour » avec la région d'Halifax. « On a pensé à la brière de la vie, dit-elle, et on a décidé de déménager ici. »

Nancy a bâti son entreprise en offrant choix et souplesse. Elle vend ses produits au prix de gros à de petits restaurants qui veulent servir des pâtes alimentaires, telles que la lasagne, mais qui n'ont pas le temps de les préparer. Les pâtes fraîches constituent l'une de ses spécialités, qu'elle destine surtout au marché de détail. Elle

utilise une machine à pâtes industrielle et ajoute divers aromatisants pendant la fabrication, notamment des tomates, des épinards, du basilic et du poivre concassé. Elle prend des risques en essayant de nouvelles saveurs, mais les expériences qu'elle fait sont habituellement bien accueillies. Nancy offre également une gamme complète de produits de détail, notamment des sauces, de la salsa, des fèves au lard et des salades. Elle lancera bientôt une sauce salsa sans préservatif ni additif qu'elle vendra en gros à de petits restaurants et également au détail.

Pour la publicité, Nancy emploie une formule gagnante. Elle envoie un bulletin à ses clients tous les deux mois, afin de leur présenter des recettes et des conseils utiles sur la nutrition et de leur offrir un coupon permettant d'obtenir un prix spécial ou une « prime ». Elle demande à ses clients de laisser leur nom et leur adresse, ce que la plupart font avec plaisir. Grâce à cette stratégie de commercialisation efficace, elle tisse des liens avec sa clientèle régulière et incite les nouveaux venus à répéter leur visite.

AVEZ-VOUS ENTRE
18-29
PROFITEZ-EN AU MAXIMUM

Mark Bishop

SOUNDSCAPE PRODUCTIONS LTD.

GRAND FALLS-WINDSOR, T.-N. • (709) 489-8701

Si vous étiez un jeune musicien talentueux et énergique, quel serait pour vous l'emploi rêvé? Il y a fort à parier que ce serait d'exploiter votre propre studio d'enregistrement. Mark

Bishop, de Grand Falls-Windsor, a réalisé son rêve en créant sa propre entreprise, *Soundscape Productions Ltd.*, un studio d'enregistrement à domicile. Musicien et ingénieur du son qualifié, Mark utilise le studio entièrement équipé pour produire des disques compacts, pour écrire et produire des sonals pour la radio et pour travailler avec d'autres musiciens à polir leur style.

Mark vient peut-être tout juste de lancer sa propre entreprise, mais il lui a fallu toute une vie d'effort et de volonté pour acquérir les compétences nécessaires pour en arriver là. Il a suivi des cours de piano pendant six ans, des cours de trompette pendant sept ans, et joue de la guitare depuis douze ans, et a joué dans des orchestres à l'école pendant toutes ses études secondaires. Mark raconte : « Je faisais ordinairement partie d'un orchestre, je travaillais avec un orchestre, ou je travaillais sur des projets musicaux à moi. » Tous les emplois antérieurs de Mark avaient un rapport

Nadine Morgan

NORTHERN PHOTO

ST. ANTHONY (T.-N.) • (709) 454-2377

Les gens de St. Anthony n'ont plus à envoyer leurs films à l'extérieur pour les faire développer depuis que la jeune entre-preneuse dynamique Nadine Morgan a ouvert *Northern Photo*. L'entreprise, qui a ouvert ses portes le 1er décembre 1997, est le premier centre de développement de films en une heure dans la communauté.

Nadine avait déjà une certaine expérience du commerce au détail pour y avoir travaillé à temps partiel pendant ses études secondaires. Après avoir obtenu son diplôme, elle a trouvé un emploi qui l'appelait à voyager partout à Terre-Neuve pour faire des portraits photographiques. Étant de caractère sociable, elle a trouvé le travail intéressant et satisfaisant, mais elle a finalement été mise à pied. Elle a alors décidé de tirer profit de ce contretemps et s'est servie de son expérience pour monter son propre centre de développement de photos et studio de photographie.

Au début, son entreprise n'allait pas aussi bien qu'elle l'avait souhaité, parce qu'elle n'était pas très en vue et n'attirait pas le nombre de clients nécessaires pour réussir. Sa décision de démo-

avec la musique - travailler dans un magasin de musique; donner des leçons de guitare; occuper des emplois techniques, sur les ondes, et de coursier général dans une station radio; et « jouer dans des orchestres. »

« J'ai toujours été actif dans les clubs, et je suis connu dans la communauté musicale », dit-il. Sa réputation a pour effet d'attirer à son studio un nombre croissant de musiciens comme lui qui l'engagent pour l'enregistrement de disques compacts de promotion. Mark passe ses loisirs à travailler sur des pistes sonores pour ses propres compositions musicales et, de fait, il prévoit sortir un disque compact original dans quelques mois.

Aux futurs entrepreneurs, il fait la recommandation suivante : « Attachez-vous à ce que vous voulez faire, écoutez votre cœur, et soyez prêts à y mettre les longues heures nécessaires pour y arriver. » Il lui a fallu beaucoup de persévérance, mais à 23 ans seulement, Mark est déjà organisé pour consacrer son temps à son « emploi rêvé. »

Nager dans le mail local était risqué - elle devait payer un loyer supérieur, mais elle signifiait également une forte augmentation de la densité du trafic. « C'est la meilleure chose que j'ai jamais faite », affirme Nadine. « Je ne savais pas si cela fonctionnerait, mais j'ai finalement décidé que je ne le saurais jamais si je n'essayais pas. Maintenant, les affaires sont prospères. »

Elle prépare maintenant son studio de photographie pour la saison de graduation qui vient. Nadine ajoute : « La région de St. Anthony est en train de devenir une destination touristique de classe internationale et je m'attends à faire de bonnes affaires grâce aux visiteurs qui viendront cet été. » Elle offre également ses services à d'autres communautés voisines. Les pharmacies qui avaient l'habitude d'envoyer les films à l'extérieur de la province pour leurs clients utilisent maintenant *Northern Photo*. Nadine paie les coûts d'expédition, ce qui, combiné au fait qu'elle est capable d'offrir aux pharmacies la même qualité de service que celles-ci donnaient à leurs clients en « faisant affaire avec l'extérieur », les pharmacies sont doublement contentes d'appuyer cette entreprise locale.

AVEZ-VOUS ENTRE
18-29
PROFITEZ-EN AU MAXIMUM

Lisa Corey THE YORK/CARLETON CITIZEN

NACKAWIC (N.-B.) • (506) 575-9090

Lisa Corey de Nackawic possède et exploite le journal local *The York/Carleton Citizen* depuis mai 1997. Même si elle

avait déjà travaillé dans le domaine, vendant des annonces publiques pour la radio et les journaux et joignant des encarts publicitaires à des bulletins d'information, Lisa n'a pas toujours aspiré à avoir son propre journal. L'idée est d'abord venue d'une des personnes recevant ses bulletins, le président de la Chambre de commerce locale. « Au début, j'ai refusé, se rappelle Lisa, car je croyais que ce serait beaucoup trop de travail. Je pensais aussi que ce milieu serait bien trop compétitif pour moi. »

Lorsque l'idée a refait surface, elle a demandé aux entreprises locales si elles accepteraient d'annoncer dans un journal commun-

nautaire. Comme la réaction a été très positive, elle a décidé d'aller de l'avant.

Le journal attire les lecteurs des collectivités qu'il dessert en publiant des reportages locaux positifs. « Nous avons d'abord commencé par distribuer des exemplaires gratuits dans 2 800 foyers. Maintenant, nous tirons à 4 700 exemplaires et nous prévoyons passer à 6 000 très bientôt. »

Au lieu de se chercher un emploi, Lisa s'occupe maintenant de son propre journal. Son entreprise compte onze rédacteurs et un vendeur à contrat, de même que deux employés à temps plein, incluant elle-même.

TERRE-NEUVI

David Hiscok LABRADOR COMMUNICATIONS INC.

GOOSE BAY, LABRADOR (T.-N.) • (709) 896-5877

Les gouvernements, les entreprises et les politiciens aiment demeurer au courant des événements locaux et mondiaux qui peuvent avoir des conséquences positives ou négatives pour eux. Ils ont besoin de connaître ce que la population ou les groupes d'intérêts pensent de certaines questions de manière à pouvoir réagir ou répondre au besoin. Cependant, suivre à la trace quotidiennement les nouvelles et les événements peut exiger une quantité considérable du temps et des ressources d'une organisation. *Labrador Communications Inc.*, de Goose Bay a pour spécialité d'aider les organisations à demeurer à la pointe des questions critiques qui peuvent avoir une incidence sur eux.

Le propriétaire exploitant, David Hiscok travaille à partir d'un ordinateur dans la salle à manger de sa maison. Avec l'aide de deux autres employés à plein temps, son entreprise surveille, enregistre et transcrit les actualités provenant de trois canaux de télévision, quatre postes de radio et six journaux. Parmi ses clients sont des entreprises commerciales, des municipalités et des politiciens qui ont des intérêts au Labrador. Ils doivent demeurer au courant de ce qui s'y passe même s'ils sont à des milliers de miles. *Labrador Communications Inc.* amène l'information sur leurs bureaux dans les 30 à 60 minutes de sa diffusion.

Un baccalauréat en sciences commerciales et plusieurs années d'expérience en marketing ainsi que des connaissances en techniques qui peuvent avoir une incidence sur eux.

Bien qu'il y ait d'autres entreprises au Canada qui font du dépouillement systématique des médias, David dit que ce qui distingue la sienne est l'accent qu'il met sur le Labrador et son recours intensif à la technologie qui lui permet d'éliminer pratiquement le papier. Aussi, que les nouvelles communiquées aux clients par David soient bonnes ou mauvaises, au moins veille-t-il à ce qu'ils reçoivent de l'information à jour qui les aide à bien planifier leurs stratégies d'avenir.

PROFILS DE JEUNES CANADIENS ET CANADIENNES DE LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE QUI ONT OSÉ ESSAYER

NOUVEAU-BRUNSWIC

Terry Wood

GLACIER SOFTWARE INC.

MIRAMICHI (N.-B.) • (506) 778-9455

« Un glacier évoque chez les gens la durabilité, la longévité, l'immensité et la netteté. Il évoque aussi le Nord, » dit Terry Wood, créateur de l'entreprise *Glacier Software Inc.*, établie à Miramichi, et il entend conserver jusqu'à un certain point cette « identité nordique » lorsqu'il ira vendre son produit aux États-Unis, sa prochaine destination d'affaires.

Le principal produit de *Glacier Software Inc.* est un logiciel qui permet de faire une « incursion » dans la réalité virtuelle et d'explorer en direct, si l'on peut dire, les installations et les services d'une entreprise grâce à la technologie de pointe d'un site Web. Bien que quelques entreprises offrent déjà un tel service, la compagnie de Terry occupe un créneau qui lui est propre puisqu'elle a développé un logiciel de formation pour la police porte sur les accidents de la circulation et il en fait présentement la promotion auprès des autorités policières de Saint John et de Miramichi. L'Atlantic Police Academy, établie à P.I.-R.-E., la Police provinciale de l'Ontario et la GRC envisagent aussi la possibilité d'acheter ses produits.

La compagnie *Glacier Software Inc.* vante la convivialité de ses produits. Comme le dit si bien Terry, « si vous pouvez naviguer sur le Web, vous pouvez accéder à notre produit. »

Michel & Nicolas LeBlanc

MICHEL & NICOLAS LEBLANC FISHERIES LTD.

CAP-PELÉ (N.-B.) • (506) 577-2993

L'entrepreneur Michel LeBlanc peut mettre à profit les connaissances et l'expertise qu'il a acquises au cours de ses douze années de travail dans des usines de poisson fumé main-

tenant qu'il a créées sa propre entreprise *Michel & Nicolas LeBlanc Fisheries Ltd.*, établie à Cap-Pelé.

La plus grande partie du poisson fumé produit dans son usine est vendue dans les Caraïbes par l'entremise de courtiers. Michel a

fondé sa compagnie en 1997 et il construit déjà un nouvel édifice qui va lui permettre de doubler sa production. Michel croit que son succès est attribuable « à la qualité de son produit et aux nombreuses heures qu'il consacre à son travail (entre 60 et 70 heures par semaine) ». Son usine emploie de cinq à quinze personnes, selon la saison.

Dylan Gallagher

BSH CLOTHING

BATHURST (N.-B.) • (506) 548-8552

Un problème peut parfois se transformer en une réelle opportunité. C'est ce qui est arrivé à Dylan Gallagher de la compagnie BSH Clothing. N'ayant pas les moyens de s'acheter des pantalons de neige en prévision d'un voyage de planche à neige, il a décidé de s'acheter du tissu et de s'en confectionner une paire.

Lorsque ses amis ont vu ses nouveaux pantalons, ils ont voulu en avoir eux aussi. Dylan a donc fabriqué des douzaines de pantalons, de vestes et de t-shirts et les commandes se sont mises à affluer.

Partant du principe selon lequel le corps garde sa chaleur et reste bien au sec si l'on permet à la transpiration de s'échapper, la compagnie BSH Clothing n'utilise que tissu léger et respirant dernier cri. Ce qui est également important pour Dylan, c'est la texture du tissu qu'il utilise. « La doublure 100 % polyester que j'utilise pour les pantalons de ski est tellement douce, on dirait presque de la soie. Comme elle est très mince, elle permet au corps de garder sa chaleur tout en le débarrassant de son humidité. »

Sur le plan de la conception et des caractéristiques techniques de sa collection de vêtements, Dylan sait de quoi il parle. Son objectif est de produire des vêtements de planche à neige et de planche à roulettes de qualité supérieure à des prix concurrentiels.

Dylan constate que ses vêtements font aussi bien aux hommes qu'aux femmes, peu importe leur âge. Même s'il n'est en affaires que depuis quelques mois, il veut déjà offrir un plus grand choix de tailles petit, moyen et grand. Il place présentement des commandes pour deux magasins de Bathurst et il prévoit faire une tournée de la région de l'Atlantique pour faire connaître ses produits. Un de ses amis est en train de lui préparer un vidéo de dix minutes pour annoncer ses vêtements au Québec, en Ontario, en Alberta et aux États-Unis. Pour un gars qui savait à peine coudre il y a quelques années, on peut vraiment dire qu'il s'est taillé une belle petite affaire!

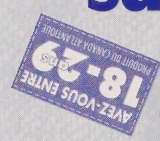
Daniel Boucher

LES CONCIERGERIES DANIEL

EDMUNDSTON (N.-B.) • (506) 739-6776

L'emploi de concierge qu'occupait Daniel Boucher pendant ses études secondaires lui a vraiment servi. En effet, ce résident d'Edmundston a créé sa propre entreprise *Les Conciergeries Daniel* en juillet 1997 et il a déjà décroché trois contrats de nettoyage et d'entretien dans des édifices commerciaux. Au départ, il prévoyait travailler dans les secteurs résidentiel et commercial, mais il s'est vite rendu compte que son avenir était dans le secteur commercial. « Pour réussir, dit-il, vous devez vraiment prouver que vous connaissez votre affaire et que vous pouvez livrer la marchandise ». Ne perdant jamais son rêve de vue, Daniel est de plus en plus reconnu comme quelqu'un qui « fait du bon travail à un prix raisonnable ». On peut dire de Daniel que lorsqu'il est question de son travail, il ne se « ménage » pas!

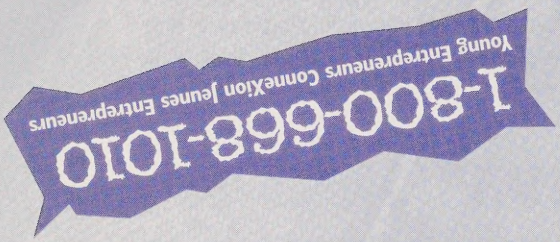
Profils de jeunes Canadiens et Canadiennes de la région de l'Atlantique qui ont osé essayer



Il y a tout le monde sait que les emplois sont rares de nos jours, surtout pour les jeunes, qui ont de l'énergie et de la créativité à revendre. Des jeunes de la région de l'Atlantique n'ont pas lancé la serviette et se sont créés des emplois valorisants, en ont créé pour d'autres et ont transformé leurs idées, leurs talents et leurs rêves en occasions d'affaires. Le recueil de profils décrit comment certains de ces jeunes entrepreneurs et entrepreneures ont façonné leur avenir avec détermination et ingéniosité en lançant leur propre entreprise. Vous verrez comment ils s'y sont pris pour surmonter les obstacles, comment ils ont développé leurs idées et surtout, comment ils sont contents d'être leur propre patron.

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) aide les jeunes de la région de l'Atlantique à acquérir les compétences requises pour connaître la prospérité au XXI^e siècle. Grâce au Programme d'orientation et de capital d'appoint pour les jeunes entrepreneurs et entrepreneures, et en collaboration avec les organisations locales de développement économique, l'APECA contribue à aplanir les plus grandes difficultés auxquelles font face les jeunes entrepreneurs : l'accès au capital et les conseils d'affaires judicieux. Les propriétaires d'entreprise présents dans ce recueil ont profité de ce programme. Composez le numéro ci-dessous et voyez comment vous aussi pouvez y avoir accès.

C'est un grand plaisir pour l'APECA de vous présenter des jeunes de la région de l'Atlantique qui ont risqué... et gagné! Vous pourriez vous aussi suivre le même chemin. Vous voulez essayer? L'APECA va vous aider.



Profil de jeunes Canadiens et Canadiennes de la région de l'Atlantique qui ont osé essayer a été préparé par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA). Pour obtenir des exemplaires additionnels, prière de s'adresser à :

C.P. 6051

Moncton (Nouveau-Brunswick)

ÉIC 9J8

Numéro sans frais : 1 800 561-7862

Télécopieur : 1 (506) 851-7403

Site Web : <http://www.acoa.ca>

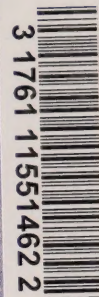
Il est permis de reproduire des extraits de la présente publication pour usage individuel à la condition d'en indiquer clairement la source. Toute reproduction, en tout ou en partie, aux fins de vente ou de redistribution exige cependant une autorisation écrite de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique.

Pour commander, prière de mentionner :

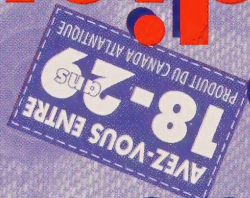
ISBN

0-662-63581-7

N° de catalogue C89-4/37-1998



Profils de jeunes Canadiens et Canadiennes de la région de l'Atlantique qui ont osé essayer



Programme de capital
d'appoint et d'orientation
Young Entrepreneurs Connexion Jeunes Entrepreneurs



Canada

Agence de
promotion économique
du Canada atlantique
Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Ensemble, pour une économie plus forte
Building a stronger economy together